

Fundacja Homo
Perfectus

Psychologia Klienta: Jak tworzyć komunikaty, które sprzedają

Numer usługi 2025/05/07/28085/2731400

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

40 h

14.05.2025 do 20.05.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • właścicieli mśp, • pracowników mśp, • osób zainteresowanych tematyką szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	13-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje Uczestników do profesjonalnej obsługi klienta. Po ukończeniu szkolenia Uczestnicy będą posiadali wiedzę i umiejętności z zakresu psychologii konsumenta, które pozwolą uczestnikom tworzyć skuteczne,

perswazyjne komunikaty, w tym sprzedażowe, dostosowane do potrzeb, motywacji i zachowań klientów, zwiększające efektywność działań marketingowych i sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje główne motywacje zakupowe konsumentów	Rozpoznaje motywacje konsumenta w przedstawionym scenariuszu	Analiza dowodów i deklaracji
	Wyjaśnia teorie motywacji oraz klasyfikacji typów klientów	Test teoretyczny
Dopasowuje komunikat marketingowy do konkretnego typu klienta i jego motywacji	Dobiera formy i treści komunikatu zgodnie z typologią i motywacją	Test teoretyczny
	Uzasadnia dobór formy i treści komunikatu zgodnie z typologią i motywacją	Analiza dowodów i deklaracji
Omawia archetypy marki	Identyfikuje cechy charakterystyczne poszczególnych archetypów	Test teoretyczny
	Omawia różnice i podobieństwa między archetypami i ich wpływ na komunikację	Analiza dowodów i deklaracji
Przekształca opisy cech w przekaz oparty na języku korzyści	Zamienia cechy produktu/usługi na konkretne, mierzalne korzyści z punktu widzenia klienta	Test teoretyczny
	Proponuje sformułowania z zastosowaniem języka korzyści	Analiza dowodów i deklaracji
Identyfikuje wyróżniki marki na tle konkurencji	Wskazuje przewagi konkurencyjne w kontekście potrzeb klientów	Test teoretyczny
	Uzasadnia trafność komunikatu względem potrzeb grupy docelowej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1

1. Wprowadzenie do tematyki szkolenia
2. Test wiedzy
3. Wprowadzenie do psychologii konsumenckiej
4. Motywacje konsumenckie i typologia klientów
5. Błędy poznawcze w marketingu i sprzedaży
6. Archetypy marki i profilowanie emocjonalne

Dzień 2

1. Reguły wywierania wpływu wg Roberta Cialdiniego
2. Język korzyści i konstruowanie przekazu
3. Storytelling jako narzędzie wpływu
4. Mikrojęzyk – słowa, które sprzedają

Dzień 3

1. Psycholingwistyka i przetwarzanie tekstu przez mózg
2. Klasyczne struktury treści sprzedażowych
3. Komunikacja w różnych kanałach i formatach
4. Personalizacja przekazu i język inkluzywny

Dzień 4

1. Modele analizy skuteczności komunikatów
2. Konstruowanie unikalnego komunikatu marki
3. Kampanie komunikacyjne – struktura i elementy
4. Błędy w komunikacji i ich konsekwencje
5. Walidacja

Godzina szkolenia trwa 45 minut. Przerwy są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej.

Zajęcia teoretyczne obejmują 33 godzin, zajęcia praktyczne 6 godzin, walidacja 1 godzinę.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie z zakresu tematyki szkolenia.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Blok 1.1 Wprowadzenie do psychologii konsumenckiej (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 29 Blok 1.2 Motywacje konsumenckie i typologia klientów (2 godz.; wykłady, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	09:45	11:15	01:30
4 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	11:15	11:25	00:10
5 z 29 Blok 1.3 Błędy poznawcze w marketingu i sprzedaży (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	11:25	12:55	01:30
6 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	12:55	13:15	00:20
7 z 29 Blok 1.4 Archetypy marki i profilowanie emocjonalne (3 godz.; wykłady, analiza, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	13:15	15:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 29 Blok 2.1 Reguły wywierania wpływu wg Roberta Cialdiniego (2 godz.; wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	09:30	09:45	00:15
10 z 29 Blok 2.2 Język korzyści i konstruowanie przekazu (2 godz.; wykłady, przykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	09:45	11:15	01:30
11 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	11:15	11:25	00:10
12 z 29 Blok 2.3 Storytelling jako narzędzie wpływu (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	11:25	12:55	01:30
13 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	12:55	13:15	00:20
14 z 29 Blok 2.4 Mikrojęzyk – słowa, które sprzedają (3 godz.; wykłady, analiza, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	13:15	15:30	02:15
15 z 29 Blok 3.1 Psycholingwistyka i przetwarzanie tekstu przez mózg (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	08:00	09:30	01:30
16 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 29 Blok 3.2 Klasyczne struktury treści sprzedażowych (2 godz.; wykłady, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	09:45	11:15	01:30
18 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	11:15	11:25	00:10
19 z 29 Blok 3.3 Komunikacja w różnych kanałach i formatach(2 godz.; wykłady, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	11:25	12:55	01:30
20 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	12:55	13:15	00:20
21 z 29 Blok 3.4 Personalizacja przekazu i język inkluzywny (3 godz.; wykłady, analiza, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	16-05-2025	13:15	15:30	02:15
22 z 29 Blok 4.1 Modele analizy skuteczności komunikatów (2 godz.; wykłady, przykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	08:00	09:30	01:30
23 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	09:30	09:45	00:15
24 z 29 Blok 4.2 Konstruowanie unikalnego komunikatu marki (2 godz.; wykłady, case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	09:45	11:15	01:30
25 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	11:15	11:25	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 29 Blok 4.3 Kampanie komunikacyjne – struktura i elementy (2 godz.; wykłady, analiza, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	11:25	12:55	01:30
27 z 29 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	12:55	13:15	00:20
28 z 29 Blok 4.4 Błędy w komunikacji i ich konsekwencje (2 godz.; wykłady, analiza, ćwiczenia, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	13:15	14:45	01:30
29 z 29 Blok 4.5 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz. test na zakończenie zajęć, dyskusja)	-	20-05-2025	14:45	15:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

Absolwent Uniwersytetu Wiedeńskiego na kierunku komunikacja i stosunki międzyludzkie. Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem, właściciel agencji PR. Doradca zarządów, twórca zespołów, kreator brandów i kampanii, w tym CSR. Doświadczenie nabywał pracując dla firm - od startupów po korporacje - z kilkudziesięciu branż. Autor wielu koncepcji, kreacji, kampanii i eventów w tym 5-letniego, ogólnopolskiego prospołecznego projektu CSR. Brał udział i prowadził projekty w obszarach tworzenia i modyfikowania struktur organizacyjnych, mapowania i optymalizacji procesów biznesowych, przygotowywania i wdrażania strategii, audytów i analiz efektywnościowych, zarządzania zmianą oraz benchmarkingu. Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, optymalizacji komunikacji przedsiębiorstw, budowaniu nowych produktów/brandów, a także integracji technologii cyfrowych i procesów biznesowych w przedsiębiorstwach. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń (dla osób dorosłych) o podobnej tematyce w ostatnich 2 latach oraz ponad 500 godzin doradztwa z obszaru zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania relacjami z klientami oraz planowania i tworzenia kampanii marketingowych. Adres e-mail: t.mitlewski@homoperfectus.org.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych - prezentacja w formacie .pdf oraz dostęp do materiałów multimedialnych.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji z testu (70% prawidłowych odpowiedzi) oraz walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Firma szkoleniowa nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Firma nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie albo przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

Warunki techniczne:

1) Platforma (rodzaj komunikatora): WEBEX (<http://webex.com.video-conferencing>), platforma obsługiwana jest przez dedykowaną aplikację lub przeglądarkę;

2) Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego: 20/20 Mbit – zalecane do płynnej transmisji;

3) Minimalne wymagania sprzętowe: urządzenie (komputer, tablet, smartphone itp.) z dostępem do internetu

4) Niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s);

5) Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu, umożliwiającego weryfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Alicja Koszewar

E-mail a.koszewar@homoperfectus.org

Telefon (+48) 500 244 644